

Synnyttääkö **REACH** pimeät kemikaalimarkkinat?



Tuoteturvallisuuspäällikkö Päivi Autiovuori (vas.), johtaja Tuula Sokka ja toimitusjohtaja Raul Henriksson vakuuttavat Algol Chemicalsin sitoutuneen Reachiin. Asiantuntijoita mietityttävät kuitenkin asetuksesta aiheutuvat kustannukset ja työn määrä suhteessa hyötyihin.

■ Suomen johtava kemikaalijakelija on jo vuosia valmistautunut täyttämään Reach-velvoitteensa. Varsinaiset oppivuodet ovat kuitenkin vasta alkamassa. Algol Chemicalsin asiantuntijat pelkäävät valtavan lakipaketin johtavan pimeiden kemikaalimarkkinoiden syntyyn.

Päivi Ikonen

Pimeät kemikaalimarkkinat ovat ikävin uuden kemikaaliasetuksen mahdollisesti mukanaan tuoma lieveilmiö. Skenaariota toteutumista pelkäävät Suomen suurimman teollisuuskemikaalien jakelijan Algol Chemicals Oy:n toimitusjohtaja **Raul Henriksson**, johtaja **Tuula Sokka** ja tuoteturvallisuuspäällikkö **Päivi Autiovuori**, jotka muodostavat yhtiön Reach-ryhmän.

Pontimena pelolle on se, että kukaan ei kykene kontrolloimaan asetuksen määräysten – etenkin myytävien kemikaalien rekisteröinnin – noudattamista. Valvontamekanismit ja sanktiot ovat nekin vasta kehitteillä.

Markkinat auki kemikaalijobbareille

”Tullilla ei varmastikaan ole valvontaan resursseja”, Henriksson sanoo. ”Oletetaan, että joku jossain maassa myy rekisteröimättöä tuotetta. Kuka sen huomaa ja siihen puuttuu? Eivät kilpailijatkaan voi tietää toisistaan, ovatko niiden aineet rekisteröityjä vai eivät.”

Mustan pörssin synty voi johtaa mielenkiintoiseen markkinoiden uusjakoon. ”Pahimmassa tapauksessa saatamme jonain päivänä kuulla, että palvelujamme ei enää tarvita, koska tavaraa on jo saatu muiden kanavien kautta”, Sokka kuvailee.

Henrikssonin mukaan saattaa hyvinkin syntyä kokonainen kemikaalijobbarien ammattikunta, joka jakelee pimeästi rekisteröimättömiä aineita. ”Ja jos joku siitä jää kiinni, vastaa vain, ettei tiennytäkään rekisteröimisestä, ja firmakin meni eilen konkurssiin.”

”Voisiko siis jopa päätellä niin, että Reachilla on yritteliäisyyttä lisäävä vaikutus”, Sokka keventää hiukan sarkastiseen sävyyn.

Kemikaaliasetuksen liiketoiminnalle langettamat vaatimukset voivat muodostua kohtalonkysymykseksi myös periaatteessa lainkuuliaiselle yrittäjälle. ”Jonkun ainoa mahdollisuus ehkä on myydä rekisteröimättömiä aineita tai sitten lopettaa toiminta kokonaan”, Henriksson ennustaa.

Viisi vuotta valmistautumista

Ilmapiiri Algolin pääkonttorin valoisissa tiloissa Espoon Karakalliassa on ulkona riehuvasta myrskystä ja kemikaalitrokareiden uhasta huolimatta leppoisaa. Yrityksen Reach-asiantuntijat ottavat lainsäädännön haasteineen realiteettina. Pian käynnistyvä toimeenpanovaihekaan ei aiheuta kuo-
huntaa.

Päivi Autiovuoren mukaan mielenrauhan salaisuus on hyvä valmistautuminen. ”Me olemme olleet koko ajan asiassa mukana. Ensinnäkin tosin puhuttiin vain Euroopan kemikaalistrategiasta, eikä nykyises-



Kaius Hedenström

Teollisuuden suurhankkija

- Algol Chemicals Oy on monipuolisesti erikoistunut teollisuuskemikaalien tukku- ja jakelukauppaan Suomessa ja sen lähialueilla. Kotimaassa sillä on johtava asema.
- Yhtiö on toiminut itsenäisenä yrityksenä vuodesta 2004, jolloin vuonna 1894 perustettu Algol uudisti konsernirakenteensa muodostamalla viidestä myyntiosastostaan kolme ryhmittymää. Kaksi muuta ovat Algol Technics Oy ja Algol Pharma Oy.
- Algol-konsernin kokonaismyynti on noin 250 miljoonaa euroa vuodessa ja henkilöstön määrä lähes 500.

tä muodosta ja laajuudesta vielä tiedetty. Mutta kun vuonna 2003 syntyi asetusedotus, tajusimme, että tulevaan on alettava varustautua.”

Henriksson kiittää Teknisen kaupan liiton kemikaalijaostoa, joka on toiminut hyvänä vaikuttamiskanavana asetuksen muovailuvaiheessa. ”Jaosto taas on osa Euroopan kemikaalijakelijoiden järjestöä FECC:tä, joka yhdessä Ceficin kanssa on hoitanut asiaa Brysselissä.”

Lopputulosta Sokka luonnehtii masiivisuudessaan aikamoiseksi paketiksi. ”Kuinka moni voi sanoa edes lukeneensa kaiken läpi? Keskeiset ja omaan toimintaan liittyvät osat on kuitenkin syytä tutkia hyvin tarkkaan. Koko kemikaaliketjun

pitäisi ymmärtää, mistä on kyse ja miten vastedes toimia.”

Valtava työ, entä hyödyt?

”Niin iso asia tämä on, että kukaan ei edes tiedä lainsäädännön piiriin kuuluvien aineiden määrää”, Henriksson toteaa. ”Pitkin matkaa on puhuttu 30 000:sta, mutta nyt kun mukaan ovat tulleet aineet esineissä, määrä kuulemma nousee 70 000:een.”

”Tai vielä isommaksi. Kemikaalien EINECS-luettelossakin [European Inventory of Existing Commercial Chemical Substances] on yli satatuhatta ainetta”, Autiovuori huomauttaa.

Henrikssonia mietityttää myös pakettien hinta. ”Kemikaaliviraston 60–70 miljoonan budjetti menee vasta pelkkään viraston pyörittämiseen.” Varsinaiset toimenpiteet nielevät moninkertaisen summan.

Pulmia saattaa syntyä pienistä mutta tulkinnanvaraisista seikoista. ”Esimerkiksi tällaisista: meillä on varastossa ainetta, jota kukaan ei rekisteröikään. Mitä me teemme sille?”

Peruskysymys on hänen mielestään kuitenkin, päästäänkö asetuksen avulla päämääriin, joihin alun perin pyrittiin. ”Reachin tarpeellisuudesta ylipäättään voi keskustella siinä mielessä, että eihän kukaan ole ennenkään uskaltanut tuoda markkinoille testamatonta tuotetta.”

Tuula Sokka sanoo jo vanhan kemikaalilain saaneen aikaan sen, että vaaralliset aineet ovat joko kokonaan poistuneet markkinoilta tai ainakin niiden käyttö on

» » »



Klaus Hedenström

Teollisuuskemikaalit olivat tuoteohjelmassa jo 114 vuotta sitten, kun Algal aloitti toimintansa. Tänäkin Algal Chemicals Oy varas-
toi ja jakelee tuhansien nimikkeiden kemikaalivalikoimaa.

►►►

supistettu minimiin. ”Laki on ollut voimassa lähes 30 vuotta ja hoitanut asian.”

Henrikssonkaan ei veikkaa asetuksen ansiosta juuri saatavan uutta tietoa. ”Enkä usko, että ainoatakaan kemikaalia kielellään Reachin perusteella.”

Reachin tavoitteetkin ovat kaikkiaan ”aika epämääräisiä”. Asetuksen pitäisi esimerkiksi parantaa kilpailukykyä – kenen kilpailukykyä, algalilaiset kysyvät. Entä mitä tarkoitetaan paketin ”sosioekonomisilla” päämäärillä? Milloin maaliin päästään, on kolmas kiinnostava kysymys.

”Aika näyttää. Ehkä Algalin 150-vuotisjuhliin mennessä”, toimitusjohtaja hymähtää. Yhtiö saavuttaa merkkipaalun vuonna 2044.

Algal Chemicals katsoo joka tapauksessa varautuneensa kemikaaliasetuksen tuloon niin hyvin kuin se on ylipäättään mahdollista. Oma henkilöstö on saanut Reach-koulutusta vuodesta 2004. Yhtiö kartoitti Euroopan ulkopuolelta tulevat tuotteensa jo kesällä 2006 ja päivitti tiedot syksyllä 2007. Prosessi jatkuu ajantasaisena.

Kesäkuussa starttaava esirekisteröinti ei aiheuta Algalissa välittömiä toimenpiteitä, sillä jakelemistaan tuotteista firman ei tarvitse huolehtia, vaan vastuu on ensisijaisesti valmistajien ja maahantuojien. Sen sijaan sen Reach-velvollisuutena on tietojen välittäminen ketjun molempiin suun-

tiin. Sitä yhtiö ei pidä ongelmana eikä edes muutoksena entiseen, ainakaan asiakkaiden osalta.

Muotoilu etäällä käytännön tarpeista

”Keskusteluissa asiakkaiden kanssa Reach on ollut mukana jo monta vuotta”, Raul Henriksson toteaa. ”He muun muassa tahovat tietää, onko tätä tai tuota ainetta saatavana vielä tulevaisuudessa.”

Tuula Sokka kertoo joidenkin Reachin huolestuttamien asiakkaiden olevan suomalaisessa tunnollisuudessaan jo liiankin tiedonhaluisia. ”He utelevat vaikkapa esirekisteröintinumeroita, joilla ei kuitenkaan ole mitään merkitystä.”

Isot teollisuuskemikaalien ostajat toki ovat asetuksen sisällöstä selvästi paremminkin perillä kuin kemikaalien pienkäyttäjät. Heikoimmilla ovat esimerkiksi tätekynien tai mustekasettien maahantuojat, jotka eivät edes ymmärrä, että asetus koskettaa niitäkin.

Päivi Autiovuoren mukaan uudempi asia on tiedonkulku valmistajiin päin. ”Nähtäväksi jää, miten se alkaa sujua. Emme vielä edes tarkkaan tiedä, mitä tietoja valmistaja meiltä tarvitsee.”

Pohdittavaa aiheuttavat myös informaation sisältö ja muotoilu. Lain kirjain

ja käytännön tarpeet eivät ole yhteensopivia. ”Me myymme tuotteita. Reach puhuu aineista, mikä on vähän hankalaa. Myös jatkokäyttäjä haluaa tiettyjä tuotteita ja on ensisijaisesti kiinnostunut siitä, mitä seikkoja niiden käyttöön liittyy.”

”Valmistaja ei sitä paitsi aina tahdo edes kertoa, mitä aineita tuote sisältää, sillä tuotteen koostumus on liikesalaisuus”, Sokka lisää.

Autiovuori sanoo myös määrätietojen ilmoittamisesta keskusteltavan vilkkaasti. ”Ovatko määrät liikesalaisuus vai eivät? Minusta yhden käyttäjän ei tarvitse tietää, paljonko me jotakin ainetta kaikkiaan myymme.”

Ketjun kaikkien toimijoiden pitäisi kuitenkin voida luottaa siihen, että kaikki osapuolet tekevät parhaansa ja että jokainen saa kaiken olennaisen tiedon. Juuri luottamukseen perustuva toiminta on koko ketjun yhteinen etu.

Reach-juna kulkee, vaikka moni asia on vielä kesken tai epäselvä. Algalissa arvellaankin asetuksen toteutuksen lähtevän ajallaan käyntiin, enemmän tai vähemmän sujuvasti.

”Mutta siitä olen yllätynyt, jos se pystytään viemään läpi nykyisessä aikataulusa”, Raul Henriksson kommentoi. □